



株式会社ダイワホーサン

業種	製造業	事業所所在地	奈良県宇陀市	資本金	30,000千円
				従業員数	28名

		被承継者（左）		
		辻本 勝次	73歳	※承継時
		承継者（右）		
		辻本 小百合	43歳	※承継時
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係		
2018年	7月	子ども		
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題		
裁断縫製を主とした「鞆関連事業」「自動車・列車用品事業」「介護・介助用品事業」「防災用品事業」		・財務状況の改善（債務の低減）	①B/Sの改善 ②経常利益率を向上させた上での事業拡大	

事業承継を実行するまで		
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の 1年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
社長であった父親が、急な病に倒れ生死を彷徨った事がきっかけとなり、銀行の融資を受けて資金繰りをしなければならぬ時期であったので、いつもお世話になっている会計事務所にご相談した結果、当時は代表取締役を2名体制で行うのがベストということになりました。その後、父やが回復して正式に代表取締役の引継ぎを行いました。	①2025年に、売上高を現在より43倍売り上げること ②その際の経常利益率は10%にすること ③縫うという事業の中核から外れずに事業拡大を行うこと ④まっとうに事業を続けていくということ	①自分自身の気力と体力が、キャッシュフローの困難な時期にあっても耐えうるかということ。 ②重要な場面で必ず正しい判断が出来るかということ。 ③従業員と協力しながらうまくやっていけるかということ。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	今回の事業承継の決断は、H29年の社長の大病に始まる。一時、社長の死をも覚悟した家族や経営層の承継判断は、（取引先や特に金融機関の資金の支援の問題があったが）迅速的確であった。それは年2回の経営指針発表会による全社員と金融機関とのベクトル合わせがベースになったと思われる。	後継者（現社長）はH11年入社。もう一人の現常務取締役もH7年入社で、共に実績は十分である。2015年に前常務取締役の突然の死去を経験し、2名ともその際に役員となっているので、大きな不安はなかった。経営とは「営みを経（た）す」ことが出来る人づくりにあると考え、日常的に教育指導をしてきた。


これに一番苦労した！（承継者側の苦労）




弊社の経営ベースは人類（ホモサピエンス）の最大の発明、発見の一つであると言われていた「縫うこと」であり、その時代が求める新しい価値創造にあると常に教えると共に、創業以来の半世紀の折り返し、折り返しの時代背景とそれの対処を実例に基づき考えさせることに腐心。また、今日までのP/L、B/S、C/Fに依って、経営の大枠と上述の実例を対比させ教授することで自分自身で考えさせる。いよいよ来期より、新経営陣が経営指針書を作成することで次の50年における最初の10年の具体的な事業計画に落とし込む作業を通じて強靱な経営者に育成していきたい。その企業の存亡を決めるのは「人」であることを自覚させること。

事業承継について相談したこと	
相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	相談機関に実際にサポートしてもらって助かった内容は下記の通りです。 ①事業承継補助金を活用して最新設備への投資を行い、生産性の向上に対して少しでも貢献できたこと。 ②事業承継税制の優遇を受けたこと
いつから相談？	
承継実行の 半年前	
相談のきっかけ	
事業承継のために承継者または被承継者自身がアプローチ	

新たな取組の標題

新製品（プログラミング教育対応型バッグ）の開発と新規ルートでの販路開拓

新たな取組の内容	新商品の開発又は生産
<ul style="list-style-type: none"> ●2020年から始まるプログラミング教育の際に使用するタブレットやスマートフォンを収納するためのソフトケースを新たに開発し、全国自治体や私立の学校に対して営業を行って新規顧客・新規ルートで製造販売を行う。 ●現在、生産時でボトルネックになっている工程に対する設備投資(マシン4台)を行い、生産性の向上を図ることで受注体制を整えた。 ●今まで工場内にいた人間が、お客様の現場へ赴き直接ニーズを聞き取る役目だったが、使う側との直接対話がいかに重要であるかを再認識し、お客様の細かなニーズに対応する技術の大切さと、ニーズから生まれた技術及び、当たり前だと思っていた自社工場の存在が当社の宝になることを再認識しました。 	
	

地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳		
当社の場合、設備にある一つの機能が備わっているかいないかで、作業効率が1.5倍変わることが分かっており、今回導入した設備についてはその機能がすべてそろっている最新式のものを選定させて頂きました。マシン1台につき90分必要な作業が、60分で終わるといこと積み重ねが最終的に工場全体の収益性に繋がるので、今回の設備導入は有難く、また社員のモチベーションも上がったので良かったと思います。今期は、宇陀市内に住んでいる3名の生産部員の新規雇用がありました。そのうちの1名は現在訓練を積み、今後本事業に関わる準備をしています。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td>  設備費 （最新型マシン導入費） </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	 設備費 （最新型マシン導入費）
経費の主な使い道			
 設備費 （最新型マシン導入費）			

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
今回、当社における事業承継のお話の後に、本事業について情報を下さいました。また、事業計画書の積極的なサポートを行って頂き、無事に採択され感謝しております。			

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	1966年に操業を開始して54年を迎えることが出来たので、次は100年企業を目指しています。事業拡大を図ることで地域における雇用の増加を目指し、地域の活性化に繋げて参りたいと考えています。事業拡大のためには、さらなる高い技術力の蓄積と、販売方法の確立により徐々に収益性の高い仕事に移行させることで強靱な財務体質を築き、人材育成と設備投資による企画開発力と生産体制の強化が重要であると考えています。まずは自社の強みを最大限に生かして、粗利率及び営業利益率を増加させて参りたいと思っています。そのために、メディアやSNSを活用したブランド構築と販路拡大に取り組んで参ります。
営業利益 10 %UP	

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
わたくしにとつての事業承継とは、先達から引き継いだ志や技術を後の日本に良い形で残していくことだと思ってこの仕事に携わっています。その為には、今後も学ぶべきことは多く、また情報の取捨選択及び行動計画と行動が鍵になると考えております。そしてこれから事業を引き継いでゆかれる皆様も、恐らくわたくしと同じ気持ちでいらっしゃるのではないかと考えています。一緒に頑張ってください。そしてお互いの精神と身体に気を付けて参りましょう。	事業承継の目的は企業の「存続」と「発展」であり、それを可能にする行為こそが「働くこと」であり、正に「働くとは、端（自分の周囲＝社会）を楽にする（お役に立つ）こと」と深く認識することで、社会貢献の一翼を担うことと自覚し、誇りを持つことである。「やりがい」「生きがい」の根本命題である。